

最新卖电器的个人总结 苏宁电器销售员 工作总结(通用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇一

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的'能力。

在这两个月里，苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升

到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使苏宁蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：‘执著拼搏，永不言败’的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的苏宁让我们一起携手共进吧！努力吧！

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇二

家电销售工作总结（一）

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会；并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新；家家乐颂师恩、贺中秋活动；贺司庆、庆国庆活动；新塘店新装启航；国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息；并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇三

根据公司的安排，7月4号至9月5号在中山八店黑电进行相关学习，主要是了解连锁店终端的各种操作流程和熟悉品类的

基础产品知识，并参与实际的产品销售。见习期间，我始终抱着一种学习的心态来对待日常的工作，认真对待带教人交给我的每一项工作，并能做到虚心求教。在这两个月时间里，我对店面基础知识、基础产品知识、主推产品知识、增值业务知识、产品销售流程、店面布局标准、商品出样、价格体系与让价资源等连锁店终端涉及到的方方面面都有了一个较为详细的认知，并且还实际参与到了实际的销售当中，懂得了利用销售指导书来指导销售，进一步提高了自己的销售技巧。同时，负责了一些基本的投诉接待，基本上懂得了如何应对顾客投诉。另外，积极关注市场状况和竞争对手，掌握了市场调研的一般方法，并实际参与了市场调研工作。这一切都离不开店长与督导的指导和支

持！在督导的指点下我还对黑电部门进行了一个具体的分类，按不同的内容分成国产与合资[lcd和led]液晶与等离子，以及对各品类型号的销售状况进行分析对比。每天的工作内容主要是协助督导进行现场管理，包括人员的管理、销售分析、店面美陈布展、促销人员的纪律和着装、户外拓展的安排监督等等，同时还对每天的销售数据(销售数量、销售金额、占比、平均价格、延保)

进行统计，对销售情况不好的品牌从价格、资源、库存及竞争对手等方面分析，每日晨会时重点强调，在周销售报表中提出来。所有的数据都要横向纵向对比，以便我们更加准确的找出原因及其相应的对策，更好的开展后期的工作。

店面、售后、物流、客服是我司的四大终端，四大终端之间环环相扣形成一条完整的销售链，少了其中一个我们的销售便无法继续，要成为一个真正的苏宁人就必须熟悉这四大终端的操作流程及其相互之间的联系。

按总部的要求，9月6号我从店面调至售后轮岗学习。售后是四大终端之一，很大程度上决定着我们的销售，在这个三分销售七分服务的强竞争社会里，售后服务的满意度起着一种

决定性的作用，它是消费者对我司品牌认可，满意度越高说明消费者对我司品牌的认可评价就越高，就会形成一个良性循环，对店面的销售产生积极作用，反之就会形成恶性循环，造成原有顾客群的流失和新消费群体的远离，消费就无从谈起。而我司也早已把“服务司苏宁的唯一产品！”灌输于每个员工大脑里，集团上下、12万员工早已形成一种共同的价值观，服务观！

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

(1) 通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2) 负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3) 有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4) 根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5) 严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6) 根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7) 负责本区域的卫生、样机（包括样机卡、功能卡、价签）展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8) 接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言

行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9) 对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可！但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。

例如：

- (1) 销售知识技能上有待提高，
- (2) 不能百分百完成销售任务，
- (3) 协助主任管理工作上还有待进步等等.....

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20xx年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

您们好！我很荣幸能成为南湾人民医院的一员，在试用期满之际，我向医院领导提出转正申请，感谢您们在百忙之中抽出时间来翻阅我的转正申请！

一、按照全科医师培养要求的总体要求，严谨务实，精益求精，能更好地理论联系实际，不断争取时间学习医学新理论和新知识，不断提升自身的工作能力和实践能力。我能树立“全心全意为人民服务”的意识，强化“病人第一、质量第一、安全第一”的理念；以开展“三好一满意”活动为载体，全面提升医疗服务水平，积极构建和谐医患关系；以提高医疗服务质量为核心，切实保障医疗安全。

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇四

一份的工作总结是很重要的，下面和小编一起来看看怎么写吧！

在车间的安装组、一次软线组、一次铜排组和二次线组整整三个月。我们进入箱变从车间开始，可以说车间是我们对箱变公司的第一印象。不得不说，车间工人给我树立了良好的形象，使我受益匪浅。

十月份，我进入技术工艺办公室实习，我深刻感受到同事们兢兢业业、力求完美的精神。进入技术部办公室开始，我就知道自己的担子很重，我时刻牢记这句话“要给别人一碗水，自己就要有一桶水”。因为我知道要想成为一名合格的技术员不是一件容易的事，作为一名技术员不仅仅要能处理客户提出的要求，更重要的是要能解决现场出现的问题，对现场

的机器设备运行情况要做到心中有数。

在工作中，认真学习，不断提高自己，并且利用其他时间，学习更高新的知识。从最简单的制造规范画起，到画完整的一套图纸，这里既有自己的勤奋好学，更离不开办公室同事的答疑解惑。从老工程师身上我不仅学到了很多，又给了我很多感悟。对于我初次设计的图纸，同事们不仅细心帮我审核还耐心的给我讲解，非常感谢同事们的帮助，也对在我们公司这样的文化氛围中更好的工作有了充足的信心。

由于我参加工作不久，因此在很多方面技术和经验都不足，遇到的问题多，处理问题就不能做到得心应手。在以后的工作中，要敢于解决和处理问题，遇到问题，决不逃避，虚心向经验丰富的技术员，老工人学习；另外，及时组织经验教训，把存在的疑惑，不懂的方面都记录下来，并且抓紧时间解决处理，做好记录，以便日后遇到同样的事情，能够更快的解决处理好。认真学习箱变知识，使自己在今后的工作中，能够更好的完成领导布置的工作和任务，使自己更快的成熟起来。

虽然我参加生产劳动和技术学习的时间只有半年，但在思想上和技术上都得到了很大的提高和进步。既丰富了知识，又提高了自己的管理和业务水平，最重要的是为自己在今后的工作中，能够更好的完成工作任务打下了良好的基础。

总结半年来的工作，既有成绩又有不足。在今后的的工作中，只有不断的认真总结，发现不足，努力改正，才能得到更快的进步，才能更好为公司服务，实现人生价值。

本人19xx年7月毕业于工业大学自动化系工业电气自动化专业□
19xx年7月至20xx年6月在××省工业设备安装公司工作。在这近十年的工作中，一直从事专业技术工作及技术管理工作，曾担任电仪自动化分公司电气调试队队长、电气部部长等职。在工作中，我始终坚持理论与实践相结合，积极、主动地深

入工程施工第一线，坚持谦虚、踏实、勤奋的工作准则，积累了较丰富的实践经验，取得了一定的工作成绩，得到了广大职工、单位领导及建设单位的认可。

在此的期间，我历经多项国家、盛部级重点工程施工，完成了多类工业、民用项目电气工程安装、调试、系统启动运行等工作，编写了大量的施工组织设计、施工方案、系统试运行方案，对施工、安装过程中的技术管理、生产管理有了较全面、系统的了解。多年在施工一线的辛勤工作，从广度和深度上很大地拓展了自己的专业技术知识、提高了管理能力。

xx年6月，我由××省工业设备安装公司调入中国国际经济技术合作公司工程分公司，任专业工程师，从事援外工程的招投标及设计、施工管理工作。由于有着丰富的国内施工经历做基础，在援外项目上，比较容易的掌握了施工技术的管理。通过国内外施工的比较，更能够抓住重点，提高工作效率。也拓宽了自己的知识面。

回顾任职工程师五年来的工作历程，经过许多大小工程的锻炼及实践，在专业技术水平、专业技术管理水平方面有了长足的进步，能够主持一方，为公司赢得了很大的经济效益和社会效益。

从工业大学毕业后，我分配到××省工业设备安装公司工作。于1992年7月至1995年底，先后参加了原××厂新建工程、水泥厂年产75万吨生产线安装工程(省重点工程)、矿务局热电厂 3×35t/h+2×6mw锅炉-汽轮发电机组安装工程(国家重点工程)的电气调试工作。在此期间，作为专业骨干，参加了各类电气设备的调试及系统联合试运转等工作。

包括：发电系统、变配电系统、交直流调速系统、程序控制系统等方面。从编制调试方案、送电方案、系统启动方案入手，到单元件调试、系统调试的实施。这样从始至终的工作，增强了自己的系统概念及把握全局的能力。

电气的调试工作是一项技术含量很高的工种，是对工程中从设计、产品到设备安装等各个环节的质量大检查，是施工过程中的关键步骤。

在水泥厂新建工程，大多数电气设备由国外进口，技术属国际先进水平。我们克服了资料不全，无其他经验可借鉴等困难，认真研究设备性能，制定切实可行的调试方案并顺利付之实施。受到甲方及外方技术专家的好评和肯定。该工程竣工后，获1996年度××省建筑工程汾水杯质量奖。

以上是我参加工作后的第一阶段工作经历。正是在这一阶段，我真正对电气安装调试工程有了深刻的感性认识，第一次将专业知识应用于实践，并实现了理论与实践的第一次结合。也正是在这一阶段，我初步具备了独立地组织和实施并最终完成施工任务的能力。

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇五

一、加强学习，提高自身综合素质。通过对高速公路收费相关的各种法律法规，以及我北京市发的各种收费政策性文件进行了的学习，使我明白了，要做一名合格的高速公路员工，必须要懂法、知法、用法，要对政府颁布的文件精神充分领会和运用，才能征好费，服好务。

二、收费岗上操作，必须细心认真。通过跟班的方式学习岗上操作，经该所老员工的细心指导，几个轮换班下来，我不仅熟练地掌握了入口发卡，出口收卡、收钱、打票等操作技能，而且学到了老员工们那种孜孜不倦，爱岗敬业的精神，要做到在岗一分钟，用心60秒。

稳、准、快，处理各种特情车问题是自身素质的综合体现。通过跟班学习及老收费员的传、帮、带，以及通过自己的细心观察，我逐步掌握了如u行车□j行车、无卡车、换卡车、损

车、闯关车等的操作，和货车计重时轴判错误改正等处理程序，在处理问题时要做到诚心、耐心、细心，同时牢记任何特情操作都必须有记录，有些还必须上报监控室，要做到有范有序，有据可查。

第一，在服务方面：作为一名合格的收费员，直接与司机打交道，可以说收费员的形象代表了整个公司的形象，包装自己等于包装公司。所以在上班过程中，每时每刻我都提醒自己要保持良好的形象，着装干净整齐，态度诚恳，用语文雅礼貌，业务熟练流畅。这些让我能够顺利地完成了各项工作，从没与司机发生争吵、打骂现象，从而也保持了公司的良好形象品牌。

第二，在业务方面：古语云：“三人行必有我师焉”，“敏而好学，不耻下问”。在日常工作中，我不断的吸取领导、老员工们的工作经验和教训，勤学好问，多练，让我的业务水平不断提升和熟练，从而有效的控制错误率，也是我在这段时间的工作保持着错误率为零的有力保障，工作效率也大大的提升，我会一直要求自己持之以恒，把好的做到更好。

第三，在生活方面：有位伟人曾说过：“一个伟大的人有两颗心：一颗心流血，一颗心宽容”。宽容是一种坚强，而不是软弱。所以，任何时候我都提醒自己要有一颗宽容的心，要学会包容，谦让。这使我和同事们一直以来都能和睦相处，正所谓同事一家亲。愉快的生活也为工作提供了欢快的心情，为形象提供了有力的保障。

在工作中，我始终遵守各种国家的法律法规及公司的各种规章制度，并在日常生活中不断强化自己遵纪守法意识，使自己真正成为了一个爱岗敬业，恪尽职守的收费员，在工作中用微笑面对司机，用热情问候司机，树立了一个良好的交通窗口形象。

我感觉得到司机形形色色，良莠不齐，当然有很多的司机是

理解和支持，我的工作，也有的时候，遇到司机一肚子怨气，满腹牢骚，怪话。更有的骂骂咧咧，还能遇到这些出口不逊的司机，我都忍住了，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使司机能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。

我深知交通廉政建设的重要性和紧迫性，促进交通科学发展，和谐发展，廉洁发展的新理念，在工作中真正做到不私放车辆。

我时刻要求自己戒骄戒躁，不断的虚心向老员工学习，并结合着自己的工作实际，不断地提高着自身业务能力，使自己成为一个有理论，能实践，综合素质相对较高业务能力相对较强的收费员。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作，我会在以后的工作中再接再厉把工作做的更好。

实习虽然是短暂的，但对我而言收获和意义是巨大的。感谢楚天公司组织了这次实习活动，感谢随岳高速荆岳大桥所的领导和同事们热情关心、帮助和指导，让我从一名实习的新人转变成一名能胜任工作的合格高路人。我会带着这份收获，奔赴新的工作岗位，好好工作，为我省的高路事业做出自己应有的贡献。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我已经在官渡收费站现场实习将近六天。此间让我受益匪浅，特别是站领导、班长们无微不至的指导教育和关怀，让我的业务水平不断提升，由生疏、紧张到熟练、稳重。这些业务为我往后的工作提供了扎实的基础。

不过，我知道，人无完人，我自己也肯定存在不足之处。所以，在往后的工作中，我会加倍努力学。

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇六

3、6月到9月主要就是总店东楼的装修调整以及卓庭超市开业的准备工作。总店东楼的装修是今年最大的工程，涉及的设施较多，工作量大。扶梯的更换、电路的调整、顶棚的装修、各个专厅的装修跟进、及专厅用电的布局及跟进都需要设备去做。因此这3个月基本每天都要加班，可我没有被累、工作量所吓倒，发扬中泽不怕苦与累的精神，工作积极主动、认真负责、思路清晰圆满完成公司交给的各项工作，为总店东楼装修工作做出了自己的贡献。

9月份在有东楼装修工作的情况下，又有新店卓庭超市的准备工作。原本设备部的人员就不足，又临近中秋节各个门店也比较繁忙没有什么人员可以抽调的。面对工作我们设备一帮人没有畏惧，严格按照公司的要求及时准备好开业所需的各项设备。对需要用电的设施，从总的灯带照明到每个需要用的一个插座、ups的安装、租赁户的用电施工，都做到细致到位。经过不懈努力，顺利完成了东楼装修及卓庭超市开业的相关工作。

4、9月份以后的主要工作，除去日常的巡店工作，门店需要的部分维修工作，就是提前对各个门店冬季需要进行保暖的水管进行统计汇总，并对各个店需要保暖的全部进行了处理，为水管的过冬做好了准备，另一项主要工作就是对闲置设备的整理。将闲置的货架设备以及附属配件全部集中到设备在柳花泊的仓库，对每一件都进行了分类整理，以便以后的使用。

在新的一年里，继续发扬中泽不怕苦、不怕累的精神，严格遵守安全操作规范及公司的各项管理规定，在领导的指导下及时、安全、高效、节约的完成各项工作。

1.电器售后年终工作总结的范文

2. 电器售后承诺书
3. 售后年终工作总结
4. 售后客服年终工作总结
5. 售后客服的年终工作总结
6. 售后前台年终工作总结
7. 电器销售年终个人工作总结范文
8. 售后部年终工作总结范文

卖电器的个人总结 苏宁电器销售员工作总结篇七

2014年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。(2)负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。(3)有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。(4)根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。(5)严格按照分部价格指

令书执行，杜绝违规操作。(6)根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。(7)负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。(8)接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。(9)对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：(1)销售知识技能上有待提高，(2)不能百分百完成销售任务，(3)协助主任管理工作上还有待进步等等。。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于2014年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我2014年的答卷，我愿与所有从

事营销的朋友们共勉。

暑假开始之后，我并没有回家，而是参加社会实习了。这一次我实习的地方是国美电器，作为中国最大的电器销售商，我感觉能够来到国美实习，是十分的荣幸和光荣的。真希望在毕业之后也能够到国美工作。不过实习中我要做好的事情还有很多，我相信在实习中我能够学到更多的知识。

很荣幸能够在国美实习，在这半个多月的实习工作中不仅熟悉索爱手机同时还学习了销售的实战知识，获得了经验，更重要的是感受到了国美电器所倡导的商者无域，相融共生，互动，互助，互补的强大企业理念。收获颇多，感触颇深。

对国美电器的经营之道有了更深刻的认识。踏入国美之前，对他的认识仅停留在纸面上，只知道黄光裕先生创业的艰辛，国美惊人的成长速度，以及国美电器是国内家电零售行业的第一。但是实习工作却使我更融入到其中，强烈感受到其创新，开放，合作，竞争的经营之道，也逐步认识到经营之道是国美经营的基本指导原则，是对过去成功经验的总结，是对企业未来生存必备条件的系统认识。国美的经营的成功与否取决于企业是否具备足够的创新能力，是否能够保持持续的开放心态，是否与上海厂家的密切合作，是否能够在竞争中不断获取竞争优势。

对销售工作有了切身的体会。每天八个小时的柜台销售工作，使我认识到销售是一种双赢的艺术。在学校里的课堂上所学到的理论知识在实战中发现显得很苍白无力。比方说，要抓住顾客的心理，具体到行动之中却没有有效的行动。现在我却知道要观察顾客的眼睛，再仔细一点就是瞳孔，越大说明顾客越喜爱，另外顾客所问的问题越细成交的可能性越大。

掌握了一些人与人之间的沟通方式和技巧。销售最能锻炼人的沟通性，在交流过程中一定要表现出友好的态度。平易近人，随和才能达到交易成功的目的。另外在介绍产品的时候

要如实回答，表现出很大的诚信，成功的交易是建立在良好的信任基础之上的。

对自我在新的认识，明确今后的职业生涯。在国美实习中，我曾成功的帮助几个外国朋友购买到了打印机，手机，充电器，在锻炼自己英语口语能力的同时，意识到自己的口语能力的不足，所以在今后的学习中要加强口语表达能力，补缺自己的不足，使自己能在职场中更具有竞争力。由于所学专业是企业管理，通过在销售前沿的实战经验更深入地意识到激励员工的重要性，运用所学市场营销知识和销售实战经验更深入地意识到激励员工的重要性，运用所学市场营销知识和销售实战技巧的结合，我相信能在以后的管理职业生涯中走得更远。

最后，我要感谢索尼爱立信促销员魏峰，李中玲，辅导员俞晓娟，王飞主任的指导和帮助，没有他们的热情关怀，饿哦的实习工作不会那么丰富多彩，有意义的。

实习已经结束了，可是我还是沉醉在实习中，我对自己的说，我还是需要继续不断的进步，我相信我能够做的更好，只是现在我还需要更多的进步，我相信在今后的工作中，我能够做的更好，相信我自己的能力，我一定能行的。这次实习是我人生路上的宝贵财富，我会一直记住这次实习的！

国美暑期实习工作总结